

"Lige nu knokler vi på livet løs for at finde alternative markeder, der kan aftage det svinekød, vi plejer at sælge til Rusland". **Søren Gade, Landbrug & Fødevarer**

**Side 4**



## 11 nye og spændende stillinger på [www.curia.dk](http://www.curia.dk):

- 3 Sales Managers
- Global Quality Manager
- HR-konsulent
- Logistic Manager
- General Manager
- E-læringskonsulent
- Marketing Manager
- Leverance-projektleder
- IT-sikkerhedskonsulent



**CURIA MANAGEMENT**  
**SEARCH & SELECTION**

Tlf.: 70 20 05 11 • [www.curia.dk](http://www.curia.dk) • Aarhus • Aalborg • København



Kasper Vork Steffensen  
Chefkonsulent  
Tlf.: 25 46 33 30



Torben Abildgaard  
Partner  
Tlf.: 40 61 70 22

## mig og mit job

Nordjyderne er flittige, og de har mange forskellige job. Hver uge fortæller en nordjyde om sit arbejde.

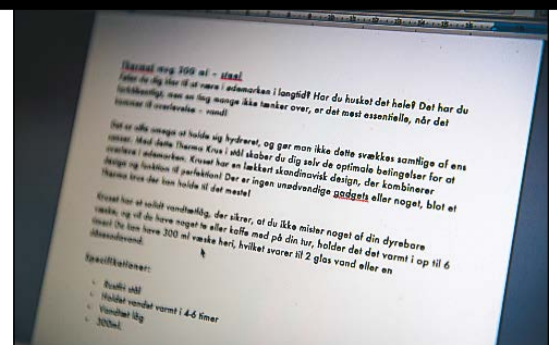
Kender du en spændende kollega/ansat, som læserne bør høre om, så send os en mail med emne "Mig og mit job" til [erhverv@nordjyske.dk](mailto:erhverv@nordjyske.dk)

### KRISTIAN SCHARLING

- Iværksætter.
- 18 år.
- Student fra Aalborg Kate-dralskole i 2014.
- Bor i Aalborg sammen med sine forældre.

### KVALITETSTEKSTER.DK

- Leverer søgemaskineoptimerede tekster til kunderne.
- Stiftet i oktober 2013.
- Arbejder med base i Aalborg.
- Fire ansatte - en på timebasis og tre freelancere.



Kristian Scharling har prøvet at have et job i Brugsen, men hadede det. I stedet nyder han at have sit eget firma - eller rettere to firmaer.

Foto: Mette Nielsen

# Den hurtige vej til eget firma

**IVÆRKSÆTTER:** 18-årige Kristian Scharling er lige blevet student - nu bruger han gerne 60 timer om ugen på sine to firmaer

Af Rasmus Højmark Ravn  
[rasmus.ravn@nordjyske.dk](mailto:rasmus.ravn@nordjyske.dk)

**AALBORG:** - Jeg elsker at være min egen chef og den frihed og det ansvar, der følger med. Jeg brænder for at sætte nye projekter i gang og se, hvor de fører hen.

Studenterbeviset kom først i hus så sent som denne sommer, men titlen som iværksætter har 18-årige Kristian Scharling fra Aalborg kunnet skrive på cv'et i snart et år.

Da han i oktober sidste år stiftede Kvalitetstekster.dk, der blandt andet leverer produkttekster og pressemeddelelser til virksomheder, var det som et fritidsjob.

Hurtigt begyndte Kristian dog at bruge 20 timer om ugen på arbejdet, og skolen måtte ofte komme i anden række, selv om han sørgede for at aflevere sine opgaver til tiden.

Nu er forretningen blevet et fuldtidsjob, og uddannel-

seslivet er sat i bero på ubestemt tid. Kunderne bliver flere, og fortsætter den positive udvikling, har Kristian ikke planer om at skulle læse videre.

- Jeg er lige blevet student, og jeg har mere end noget andet lyst til at komme i gang. Og da jeg hverken har dyr lejlighed, en familie, der skal passes på, eller lignende, bliver betingelserne for at starte eget firma absolut ikke bedre, end de er nu.

Kristian har også etableret sit eget marketingsbureau, Somera, men endnu er fokus mest på Kvalitetstekster.dk.

Om et halvt år håber han dog, at han kan koncentrere sig om marketing og ledelse i begge sine firmaer, mens andre står for tekstarbejdet.

*Hvad er dine vigtigste opgaver?*

Min vigtigste opgave i hverdagen er at få kunderne ind og opretholde vores strenge kvalitetsniveau.

Specielt markedet for tekstforfatning er blevet utrolig presset, og vi får derfor størstedelen af vores kunder ind ved, at gamle kunder anbefaler os.

Har vi blot én utilfreds kunde, kan vores rygte hurtigt blive ødelagt.

*Hvordan fik du dit nuværende job?*

Det kom i kraft af, at jeg før har arbejdet i en iværksættervirksomhed, hvor jeg lavede tekstarbejde. Jeg spurgte dem til råd, og de anbefalede mig at starte stille og roligt op for mig selv. Jeg har ikke læst en masse bøger om, hvordan man bliver iværksætter, men prøvet mig frem og udnyttet mit netværk. Og jeg kunne se, at der var et marked her.

*Hvilke egenskaber er det en fordel at have i dit job?*

Først og fremmest kundeforståelse. Hvad vil vores kunder gerne have ud til de-

res kunder og i hvilken stil? Og erfaring selvfølgelig. Det er svært at komme i gang, hvis man er nybegynder og ikke har papir på noget endnu.

*Hvem har gavn af det, du laver?*

Det har mine kunder. De vil gerne stå øverst, når folk søger på et bestemt produkt på Google for eksempel. Det arbejder jeg for at hjælpe dem med.

*Hvad er din største bedrift på jobbet?*

At virksomheder, der omsætter for flere millioner, har valgt os til at lave deres tekstarbejde.

*Hvad er din største bormert?*

Jeg startede tidligere en webshop, hvor man kunne dekorere sit eget cover til mobiltelefoner. Jeg havde to kunder på et halvt år. Der fandt jeg ud af, hvad der er

penge i, og hvor der bare er udgifter.

*Hvad er det værste ved jobbet?*

At man ikke har en sikker indtægt. Det afhænger af, hvor meget man laver, og hvor mange kunder man har. Jeg er ikke sikret en fast indtægt på 20.000 kroner om måneden.

*Hvad overrasker andre, når du fortæller om dit job?*

At jeg gider arbejde 60 timer om ugen bare for at have mit eget i stedet for at tage et job i Brugsen. Det har jeg haft, og jeg hadede samtlige timer. Jeg nyder at sidde på mit eget kontor og se, at der er vækst i virksomheden.

*Hvordan ser fremtiden ud for din branche?*

Der er ingen tvivl om, at der kommer flere konkurrenter, fordi flere kan se, at der er noget at komme efter. Men der er altid brug for

tekstarbejde, og så længe man leverer kvalitet, har man en fremtid.

*Tror du, du har dit nuværende job om fem år?*

Ja, det tror jeg, men jeg vil ikke afvise, at jeg vælger at sælge, hvis jeg får opbygget en fornuftig forretning, og der kommer en køber med et godt tilbud. Og det er klart, at jeg nyder at sætte nye projekter i gang. Lige nu er jeg ret lun på tanken om en portal inden for tandlægeindustrien, hvor man kan se, hvem der tilbyder rodbehandlinger for eksempel og sammenligne priser.

*Hvis du skulle have et andet job, hvad skulle det så være?*

Så ville jeg nok være ansat i en større marketingsvirksomhed. Journalistik har jeg også altid haft en kæmpe interesse for, da jeg synes, det er sjovt at skrive og formidle.